

Berichtsmonat Mai

Vertragshandel auf Talfahrt

Markengebundene Unternehmen bekommen die schwachen Auftragseingänge im Neuwagengeschäft zu spüren



Nach einem positiven Start Anfang des Jahres sackt der Branchenindex im Mai vor allem bei den markengebundenen Unternehmen drastisch ab. Auch bei den freien Servicebetrieben zeigt die Kurve nach unten, doch bei weitem nicht so deutlich wie bei den Fabrikatsbetrieben (1). Ein Grund für den Stimmungswandel bei den Vertragshändlern liegt im Nachfrageeinbruch beim Neuwagengeschäft. Obwohl die Neuzulassungen im Monat April um gut sieben Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat stiegen, gingen die Auftragseingänge um fünf Prozent zurück.

Der Verkauf von Neufahrzeugen ist momentan extrem schwierig, was nicht zuletzt auch auf die dauerhaften Höhenflüge der Benzinpreise zurückzuführen ist. Aktionen wie die hohen Rücknahmepremien für Altfahrzeuge oder die Vermarktung von Punto-Modellen im Paket mit Kamera, Handy und PC über Edeka-Filialen sind ein Indiz dafür, dass im Kampf um Marktanteile vor ruinösen Verzweiflungstaten nicht zurückgeschreckt wird. Dementsprechend beurteilen die Fabrikathändler die derzeitige Lage der Branche sowie des eigenen Betriebes wieder zurückhaltender (5). Der aus dem Neufahrzeugabsatz resultierende Umsatz der zurückliegenden drei Monate ist bei drei Fünfteln der Befragten niedriger als im ent-

sprechenden Vorjahreszeitraum (2). Auch das Geschäft mit Gebrauchtwagen bleibt schwierig. Die Zeichen stehen vorrangig auf Umsatzstagnation. Ein Drittel der Markenbetriebe und knapp zwei Fünftel der freien Werkstätten konnten in den vergangenen drei Monaten mit Ge-

brauchten Umsätze wie im vergleichbaren Vorjahreszeitraum realisieren. Die Anzahl der Betriebe mit Umsatzanstieg sank in beiden Gruppen: bei den freien Betrieben von 17 auf jetzt 10 Prozent und bei den gebundenen Autohäusern von 47 auf nunmehr 39 Prozent.

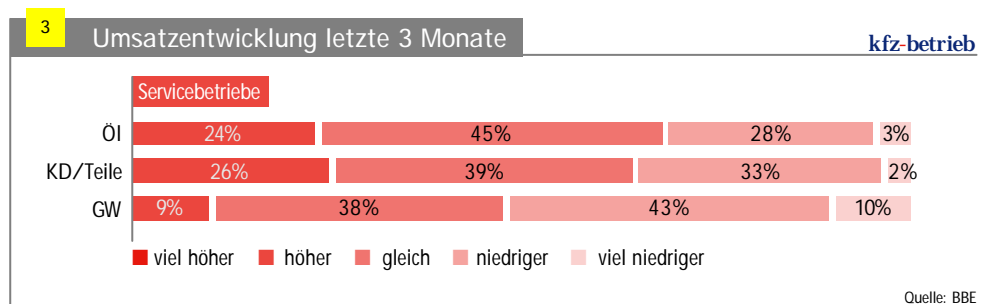
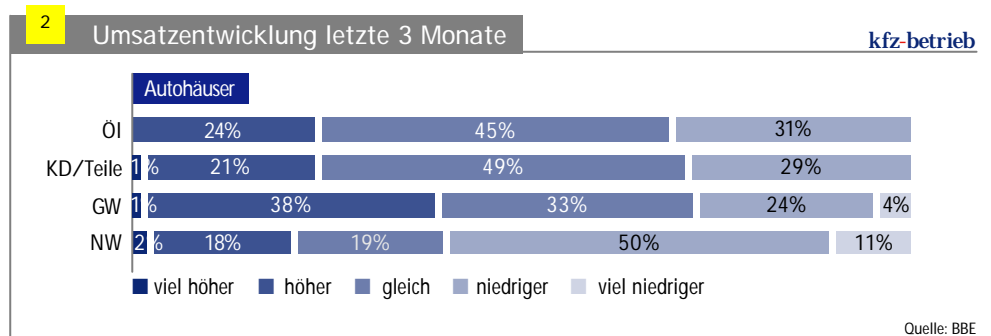
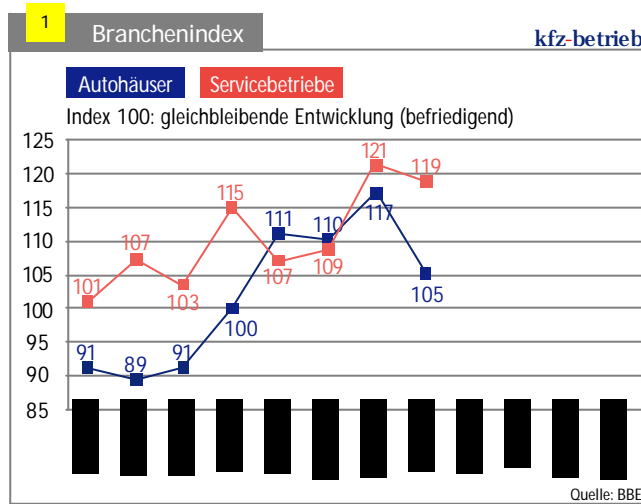
Stagnationstendenzen sind in den Segmenten Kundendienst, Ersatzteile und Zubehör zu beobachten. Mit knapp zwei Fünfteln der freien Servicebetriebe und knapp der Hälfte der Fabrikatsunternehmen hatten in beiden Gruppen jeweils die Mehrheit der Befragten gleichbleibende Umsätze. Ähnlich zeigt sich die Entwicklung im Segment Öl. Hier geben in beiden Gruppen jeweils 45 Prozent der Befragten an, dass sie die gleichen Umsätze wie im Vorjahreszeitraum erzielen konnten.

Für die Zukunft werden von den Befragten sowohl im Neu- wie auch im Gebrauchtwagengeschäft weitere Umsatzrückgänge erwartet (4).

1 Der Indexwert der markengebundenen Unternehmen liegt deutlich unter dem Vorjahresniveau (Mai 2000: 115). Hier macht sich die Flaute im Neuwagengeschäft bemerkbar.

2 Auch das Geschäft mit den Gebrauchtwagen bleibt schwierig. Die Fahrzeuge stehen immer noch zu lange auf den Höfen der Fabrikathändler.

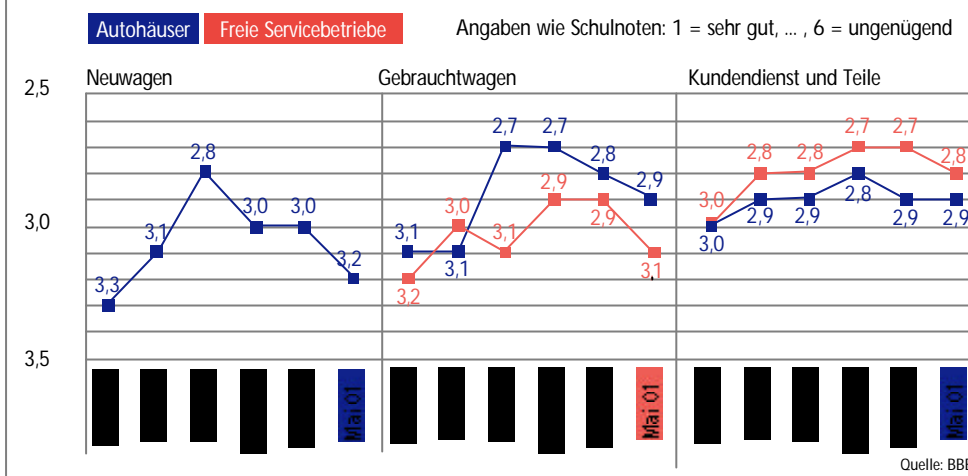
3 Bei knapp zwei Fünfteln der freien Servicebetriebe stagniert der Umsatz im Werkstattgeschäft. Sie bekommen immer mehr den Wettbewerbsdruck aus der Richtung der Fabrikatsbetriebe zu spüren.



4

Umsatzerwartung nächste 3 Monate

kfz-betrieb



In den Bereichen Kundendienst sowie im Teile- und Zubehörgeschäft rechnen die Fabrikatswerkstätten mit einer Stagnation und die freien Betriebe sogar mit einem

leichtem Rückgang. Hinsichtlich der Ausbildung zeigen sich zwischen den fabrikatsgebundenen Autohäusern und den freien Servicebetrieben deutliche

Unterschiede. Während 35 Prozent der Vertragshändler kaufmännische und 69 Prozent gewerbliche Azubis einstellen wollen, sind nur drei Prozent (kaufmänni-

sche Ausbildung) respektive 29 Prozent (gewerbliche Ausbildung) der freien Werkstätten dazu bereit (7 + 8). Eine Erklärung hierfür liegt darin, dass die Fabrikatsbetriebe im Schnitt größer sind als die freien Werkstätten und auf Grund einer langfristigeren Personalplanung die eigene Nachwuchsentwicklung bevorzugen.

Auch innerhalb der Gruppe der Vertragshändler gibt es Differenzen. So ist mit gut der Hälfte der Befragten aus Ostdeutschland im Vergleich zu 29 Prozent der westdeutschen Betriebe das Interesse an der Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses erheblich höher.

Norbert Rubbel

4 Für die Zukunft werden sowohl von den Markenbetrieben als auch von den freien Werkstätten Umsatzrückgänge im Fahrzeugverkauf und Service prognostiziert.

5 Die wirtschaftliche Lage der gesamten Branche sowie des eigenen Betriebes beurteilen die Vertragshändler wieder zurückhaltender.

6 Im Gegensatz zu ihren markengebundenen Kollegen sind die Inhaber von freien Betrieben optimistischer in der Beurteilung ihrer eigenen Situation.

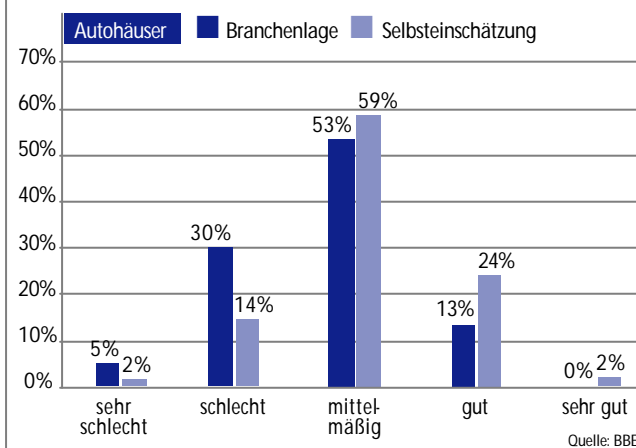
7 + 8 Das Interesse der ostdeutschen fabrikatsbetriebe, in diesem Jahr kaufmännische Auszubildende einzustellen (50 Prozent), ist weitaus größer als bei westdeutschen Unternehmen.

9 Auffällig ist, dass der Zeitmangel für die Nichteinstellung von Auszubildenden nur ein Argument der freien Servicebetriebe ist.

5

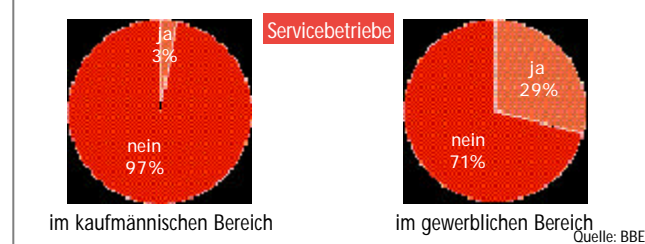
Stimmungsbarometer

kfz-betrieb



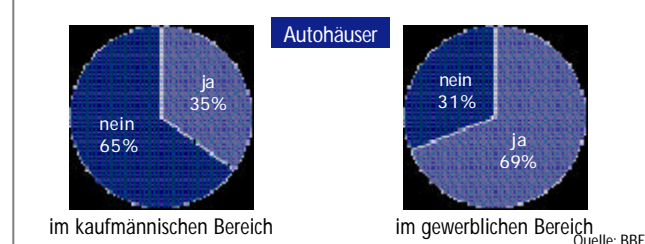
7

Einstellung von Auszubildenden geplant?



8

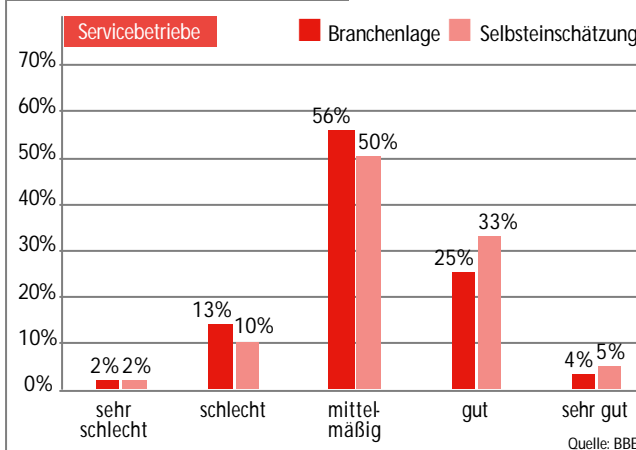
Einstellung von Auszubildenden geplant?



6

Stimmungsbarometer

kfz-betrieb



9

Gründe dafür, keine Azubis einzustellen

kfz-betrieb

